

500.1 - NI/tm
541.01

Belgrad, den 23. November 1978

B e r i c h t

über die Gespräche von Herrn Botschafter Cornelio SOMMARUGA mit Regierungs- und Wirtschaftsvertretern der SR Kroatien vom 3. November 1978 in Zagreb

Zweck und Programm

Botschafter Sommaruga (So) wollte seine Anwesenheit in Jugoslawien anlässlich der ersten Sitzung der Gemischten Kommission EFTA-Jugoslawien u.a. auch dazu benützen, den neuen, für die Wirtschaftspolitik der SR Kroatiens massgebenden Leuten die Aufwartung zu machen. Ursprünglich waren folgende Besuche geplant gewesen:

- Frau Vera Šodan Präsidentin des Komitees für wirtschaftliche Beziehungen mit dem Ausland;
- Dr. Emil Ludviger Vizepräsident des Vollzugsrates im kroatischen Landtag;
- Nikola Bjegović Verkaufsdirektor bei der "Pliva", Präsident der "Sektion Schweiz" der Wirtschaftskammer Jugoslawiens;
- Rudolf Kurelić Vizepräsident der Wirtschaftskammer Kroatiens.

Da der Anflug von Dubrovnik wetterbedingt (geschlossener Flughafen wegen starken Nebels) nicht rechtzeitig erfolgen konnte, musste das Programm auf den Besuch bei den Herren Minister Ludviger und Kurelić reduziert werden. Frau Šodan und Herrn Bjegović traf So beim anschliessenden, von Herrn Generalkonsul Zimmermann offerierten (und von Frau Zimmermann - das sei hier eigens erwähnt - hervorragend zubereiteten) Mittagessen.

SO war bei seinen Gesprächen, die nachfolgend festgehalten werden, von Generalkonsul Hans Zimmermann, seinem neuen lokalen Mitarbeiter, Herrn Željko Pavlić, der seine Feuertaufe als Uebersetzer mit Auszeichnung bestand, sowie dem Berichterstatter Niederberger begleitet.

- A. Unterredung mit Vizepräsident Dr. Emil Ludviger (Lu), begleitet von Herrn Ante Cuculić, Sekretär im Ausschuss des Vollzugsrates für Beziehungen mit dem Ausland
-

1. Multilaterale Beziehungen

So orientiert einleitend über die soeben über die Bühne gegangene erste Sitzung der Gemischten Kommission EFTA-Jugoslawien. Aus politischen Beweggründen habe man gemeinsam nach Mitteln und Wegen gesucht, die es einer Organisation wie der EFTA ermöglichen, einen Beitrag zur Stärkung der gegenseitigen wirtschaftlichen Beziehungen zu leisten. Es sei erfreulich, dass auf höherem Niveau eine Art multilaterale Zusammenarbeit habe in die Wege geleitet werden können, obwohl die konkrete Arbeit nach wie vor bilateral geleistet werden müsse und noch weniger an ein allfälliges Freihandels-Uebereinkommen gedacht werden könne.

Vier Gebiete hätten sich herauskristallisiert, wo gemeinsame Aktionen möglich und sinnvoll erscheinen:

- Als wirksamer Weg zur Verbesserung der Handelsbilanzverhältnisse werde die Steigerung der Exporte anerkannt. Auf den im allgemeinen offenen EFTA-Märkten bestünden bei intensiver Bearbeitung noch durchaus Möglichkeiten für jugoslawische Exportprodukte. Nun sei beschlossen worden, im nächsten Frühjahr ein Exportförderungsseminar durchzuführen, an dem jugoslawische Exporteure von EFTA-Experten in die Besonderheiten der Märkte der einzelnen EFTA-Länder und in die Grundregeln des modernen Marketing eingeführt werden sollen. Im Anschluss sollen die Referate und Seminarergebnisse veröffentlicht und einer breiten Leserschaft zugänglich gemacht werden. Man beabsichtige, das Seminar in Belgrad durchzuführen, um so möglichst vielen jugoslawischen Interessenten die Teilnahme zu erleichtern.

So ersucht Lu, dafür besorgt zu sein, dass sich die zuständigen republikanischen Organe ebenfalls in die Vorbereitung dieses Seminars einschalten. Er hätte etwas Bedenken, wenn dies der Bundeswirtschaftskammer allein überlassen bliebe.

- 3 -

- Mit Bezug auf die langfristige industrielle Kooperation wollte man sich auf eine grosse Informations- und Sensibilisierungsaktion konzentrieren. Es gehe vor allem darum, die neue und zum Teil schwer verständliche einschlägige Gesetzgebung potentiellen EFTA-Interessenten näher zu bringen. Der ausländische Partner sollte wissen, wie, mit wem und auf welchem Gebiet man in Jugoslawien zusammenarbeiten könne. Es werde erwogen, voraussichtlich im Jahr 1980 im EFTA-Raum ein diesbezügliches Seminar, mit ähnlichem "follow-up" wie beim Exportförderungsseminar, zu organisieren.
- Ansätze für die gemeinsame Bearbeitung gewisser Probleme bestünden auch im Verkehrswesen, insbesondere im Eisenbahn- ("Huckepack") und Strassentransport (Autobahn und deren Finanzierung).
- Auf dem Fremdenverkehrssektor habe man sich überlegt, ob Jugoslawien an der Ausarbeitung eines Entwicklungsplans zur Erschliessung einer touristisch noch brach liegenden Gegend interessiert sein könnte. Es wäre der EFTA als Organisation wie auch den einzelnen EFTA-Staaten kaum möglich, sich für bestimmte Fremdenverkehrsförderungsaktionen vertraglich zu binden.

Lu erklärt sich sehr befriedigt, dass das Verhältnis zur EFTA etwas besser institutionalisiert worden und es mittlerweile mit Jugoslawien zu einer engeren Zusammenarbeit gekommen ist. Bei den vorgeschlagenen Aktionen handle es sich durchwegs um nützliche Vorschläge.

- Die angebotene Marketinghilfe sei sehr willkommen. Lu werde sich persönlich dafür einsetzen, dass das geplante Exportförderungsseminar die gewünschte Ausstrahlung haben werde. Eine erste Gelegenheit zu dessen Propagierung gebe sich ihm bereits anlässlich der Sitzung des "Conseil fédéral des relations internationales" unter dem Präsidium des früheren Aussenministers Miloš Minić vom nächsten Montag (6.11.1978). Er sei auch durchaus damit einverstanden, dass die Republiken zur Mitwirkung herangezogen werden müssten. Die Bundeswirtschaftskammer sei ohnehin verpflichtet, die Republiken und autonomen Provinzen zu konsultieren.

- 4 -

- Lu unterstreicht das jugoslawische Interesse an langfristigen industriellen Kooperationsverträgen und begrüsst das in Aussicht genommene Seminar, das allenfalls bestehende Unklarheiten und Missverständnisse im Zusammenhang mit der neuen Gesetzgebung beseitigen helfe.
- Lu findet die Idee für eine Fremdenverkehrsstudie sehr sympathisch, vor allem, da sie einer noch unerschlossenen Region zugute kommen soll. Es sei nie die Absicht gewesen, die EFTA oder deren Mitglieder irgendwie vertraglich festzunageln, sie müssten so und so viele Touristen nach Jugoslawien bringen. Vielmehr habe man anregen wollen, dass sie sich zu einer Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Fremdenverkehrsförderung bereitfinden.

Hier setzt Lu zu einem kleinen Exkurs an: Jugoslawien rechne 1978 mit Deviseneinnahmen aus dem Tourismus in der Grössenordnung von 1,3 Mia. Dollar. 700 Mio. Dollar würden indes von den Jugoslawen im Ausland wieder ausgegeben. Triest und Umgebung alleine kassiere jährlich 275 Mia. Lire. Dennoch wolle man den freien Grenzverkehr nicht unterbinden. Unangenehm sei nur, dass kürzlich in Triest Anti-Osimo-Leute an die Macht gekommen seien, welche die sonst guten Beziehungen zu Rom beeinträchtigen.

Nebenbei bemerkte Lu, wohl mehr zur allgemeinen Information, dass 3,6 Mio. Jugoslawen eigene Devisenkonti besässen und die Ersparnisse jährlich um 40% zunähmen.

2. Bilaterale Beziehungen

So weist darauf hin, dass die umfangreiche Erneuerung der jugoslawischen Wirtschaftsgesetzgebung eine gewisse Unsicherheit in den bilateralen Handelsverkehr gebracht hätte. Die unausgeglichene Handelsbilanzverhältnisse hätten zusätzliche Massnahmen verursacht.

Jugoslawien sollte auf dem schweizerischen Markt viel aktiver werden. Das Präferenzschema stehe für jugoslawische Waren mit wenigen Ausnahmen (Kupfer, Aluminium, Schuhe) offen. Es sei

- 5 -

schade, dass diese Möglichkeiten nicht voll ausgenützt würden. Kroatien sollte sich auf den "Comptoir suisse" vom nächsten Herbst vorbereiten. Es werde zur Zeit geprüft, ob die geplante Entsendung einer Delegation jugoslawischer Exporteure in die Schweiz mit jener Veranstaltung koordiniert werden sollte, um so die besten Voraussetzungen für einen optimalen Erfolg zu schaffen.

Bezüglich Kompensationsvorschriften, die auf Grund von selbstverwaltenden Absprachen verschärft worden sein sollen, gibt So drei Gründe zu bedenken, weshalb ihm solche Massnahmen eher kontraproduktiv statt handelsfördernd erscheinen:

- Erziehungsproblem: Weil der jugoslawische Exporteur wisse, dass kompensiert werden müsse, warte er geduldig auf den ausländischen Lieferanten, dem er dann den Ball zuschieben könne.
- Marketingproblem: Der ausländische Lieferant werde des öfters gezwungen, Waren abzunehmen, die er selber nicht brauche. Er sehe sich also gezwungen, diese auf irgendeine Art auf den Markt zu schleudern. Der jugoslawische Produzent verliere die Beziehung zu seiner Ware und habe folglich auch kein besonderes Interesse an einem Kundendienst.
- Preisproblem: Die Risikokosten für Kompensationsware (mögliche Verluste bei der Abstossung der Ware) würden auf die nach Jugoslawien exportierten Investitionsgüter überwältigt.

Gesunde Kompensationsgeschäfte wären die eigentlichen Produktionskooperationen, in deren Rahmen Halbfertigwaren oder gar Ausrüstungsgüter gemeinsam hergestellt und vermarktet würden.

Schliesslich kann So seinen Gesprächspartner dahingehend orientieren, dass die Schweizerbanken grundsätzlich bereit seien, in konkrete Gespräche bezüglich Mitfinanzierung der Autobahn einzutreten. Diese würden allerdings erleichtert, wenn jugoslawischerseits ein zentraler und verantwortlicher Partner vorhanden wäre.

Lu freut sich, dass die Schweizerbanken bereit seien, bei der

Autobahnfinanzierung mitzuwirken. Die Autobahn sei tatsächlich ein Verkehrsdrama, worüber er seinerzeit auch mit Bundesrat Honegger gesprochen habe. Die eigenen Kräfte reichten nicht aus, dieses Werk in absehbarer Zeit zu Ende zu führen. Darum suche Jugoslawien ausländische Unterstützung. Im nächsten Fünfjahresplan werde die Autobahn in die erste Dringlichkeitsstufe eingereiht; man sei bereit, dafür andere Prioritäten zurückzustecken. Lu hat Verständnis dafür, dass die Banken gerne mit einem einzigen Partner verhandeln möchten. Eine in diesem Sinne für sie befriedigende Antwort dürfte indessen innert nützlicher Frist möglich sein.

Mit Bezug auf den bilateralen Warenaustausch hätten Lu die einschlägigen statistischen Angaben überrascht. Die jugoslawischen Exporte nach der Schweiz während der ersten neun Monate dieses Jahres seien gegenüber der gleichen Vorjahresperiode um 14,6%, die Importe aus der Schweiz sogar um 35,6% gestiegen. 1978 scheine ein Rekordjahr zu werden, was eine zusätzliche Verschlechterung der Handelsbilanzverhältnisse bedeuten könne. Auch darüber habe er sich mit Bundesrat Honegger unterhalten. Die kroatischen Vergleichszahlen seien etwas besser (Erhöhung der Ausfuhren um 22%), jene der Einfuhren um 29%), doch letzten Endes sei das Gesamtergebnis massgebend.

Lu könne nicht recht begreifen, wie die neue Wirtschaftsgesetzgebung, die heute klarer sei als früher, Unsicherheit schaffe. Offenbar seien es die Firmen, die falsche Informationen verbreiteten. Früher habe der Bund die Devisen verteilt; heute seien die Republiken und Unternehmungen selber dafür verantwortlich.

In seinem Schlussvotum macht So noch auf das soeben eröffnete Globalkontingent für 50'000 hl Rotwein aufmerksam, hält fest, dass das pharmazeutische Markenrechtsproblem offenbar gelöst werde (Lu stimmt zu, das Gesetz werde geändert, aber es sei noch Zeit notwendig), und hofft, dass der Vertrag zwischen Nestlé und Franck zustande kommt.

Und schliesslich übermittelt So noch verschiedene Grüsse aus Bern.

B. Unterredung mit Rudolf Kurelić, Vizepräsident der kroatischen Wirtschaftskammer (im Beisein seiner Mitarbeiter Fräulein Marica Raša und Herrn Stipan Orđić)

Nach einigen netten Worten über die Bedeutung der SR Kroatiens und deren Wirtschaftskammer kommt So auf die grosse gemeinsame Aufgabe, die Förderung der jugoslawischen Exporte in die Schweiz und auf Drittmärkten, zu sprechen. Bezüglich Zölle und nichttarifare Handelsbeschränkungen könne die Schweiz praktisch nichts mehr offerieren. Ihr Markt sei offen. Hingegen sei noch eine Verbesserung möglich auf dem Gebiet der eigentlichen Exportförderung, durch gezieltes Marketing, gute Bedienung, Lieferpünktlichkeit, Qualität. Hier spiele die Wirtschaftskammer eine sehr wichtige Rolle. So macht Kurelić auf das anlässlich der Gemischten Kommission EFTA-Jugoslawien beschlossene und Mitte März 1979 stattfindende Exportförderungsseminar aufmerksam und hofft, dass sich die WK Kroatiens recht aktiv in die Vorbereitungsarbeiten einschalten werde, um so mehr als die Bundeswirtschaftskammer allein vermutlich überfordert wäre.

Mit Bezug auf die Kompensationsverpflichtung macht So die gleichen Bemerkungen wie bei Lu (siehe einschlägiger Abschnitt auf Seite 5)

Landwirtschaft: Die Schweiz sei auch für Agrarprodukte ein relativ freier Markt, auch wenn aus Gründen der Landesverteidigung auf eine gewisse Unabhängigkeit geachtet werden müsse. 6 % der werktätigen Bevölkerung erarbeiten 45 % des Nahrungsmittelbedarfs; die restlichen 55 % müssten also eingeführt werden.

Als Beispiele erwähnt So Rotwein in Fässern (Hinweis auf Globalkontingent), Mais zu Futterzwecken und weitere Agrarprodukte, namentlich im Früchte- und Gemüsebereich.

Kurelić möchte zuerst die Bezeichnung Kompensation gestrichen wissen. Dieses Wort werde gemieden; man spreche vielmehr von gebundenem Handel. Dass diese Art von Warenaustausch auch Schattenseiten aufweise, sei unbestritten. Die Aussenhandelsverhältnisse hätten sich aber derart verschlechtert, dass gewisse Massnahmen, die allerdings vorübergehenden Charakter hätten, nicht mehr zu vermeiden gewesen seien. Die Export-Import-Deckung liege bei zahlreichen europäischen Ländern bei 20 %. Ein solches Verhältnis sei längerfristig nicht durchzustehen. Handel im klassischen Sinne gebe es heute ohnehin nicht mehr. Mit den amerikanischen Grossfirmen werde auf der Grundlage von Gegengeschäften verhandelt. Im weiteren liege in der langfristigen Zusammenarbeit die erfolgversprechende Zukunft. Die Kooperation zwischen Ciba-Geigy und Pliva sei ein gutes Beispiel.

Um eine Rückbildung der Einfuhren aus der Schweiz zu vermeiden, müssten unbedingt neue Absatzmöglichkeiten für jugoslawische Waren erschlossen werden. Auch mit Bezug auf Wein sollte eine langfristige Verpflichtung eingegangen werden.

So gibt zu Bedenken, dass die Gegengeschäftsverpflichtung vor allem den vielen kleineren und mittleren Betrieben Sorge bereite. Sie verfügen nicht über die grossen Möglichkeiten, wie beispielsweise die erwähnten amerikanischen Grossfirmen.

Auf die getroffenen Massnahmen zurückkommend, erkundigt sich So, ob es stimme, dass aus einer gewissen Anzahl von Ländern, darunter die Schweiz, keine Konsumgüter mehr eingeführt werden dürften. Ein derartiger Beschluss wäre mit den GATT-Regeln schwerlich in Einklang zu bringen.

Kurelić will das Wort Beschluss nicht gelten lassen; vielmehr handle es sich um Selbstdisziplin der Unternehmen. In Italien spreche man im Zusammenhang mit den Textilimportrestriktionen auch nicht von einem Beschluss.

Orčić präzisiert, dass es keine "namenlosen" Importe mehr gebe. Die Aussenhandelsunternehmen importieren für die jugoslawischen Endabnehmer, und nicht für sich. Der Endabnehmer müsse, um einführen zu können, über die erforderlichen Devisen verfügen.

Es bestünden keinerlei Uebereinkommen bezüglich Konsumgüterrestriktionen (Was allerdings nicht stimmt. Berichterstatter). Mit den Gegengeschäften sei man nicht glücklich, weil sie die Importe verteuern. Man stelle fest, dass die Schweiz Waren von Ländern beziehe, wohin sie selber nichts exportiert. Das könne nicht mehr lange so weiter gehen. Jugoslawien habe schliesslich auch Qualitätsware anzubieten, und der Qualitätsanspruch der Schweizer könne kaum grösser sein als jener der Deutschen.

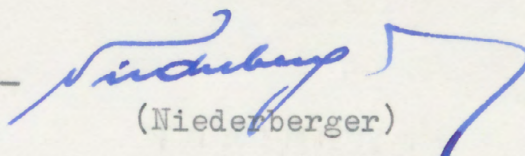
So versteht hinter diesen Bemerkungen die leise Drohung, dass die schweizerischen Importe gedrosselt werden könnten, und weist deshalb darauf hin, dass derartige Massnahmen GATT-widrig wären. Aus Handelsbilanz-Rücksichten seien allgemeine Restriktionen zulässig; diese dürfen indessen nicht gegen ein bestimmtes Land gerichtet werden.

Orčić entgegnet, dass GATT-Regeln auch gegen die Schweiz angerufen werden könnten. Auf die Frage, welche Regeln er meine, gibt er indessen keine Antwort.

So betont erneut, dass die grösstenteils im bestehenden Handelsbilanz-Ungleichgewicht begründeten Probleme gemeinsam an die Hand genommen werden müssten. Jugoslawien müsse sich auf den Schweizer Märkten besser bekannt machen. Die vor zwei Jahren eingeleitete Sensibilisierungsaktion, die mit der Bundeswirtschaftskammer hätte durchgeführt werden sollen, wegen der noch nicht gegründeten "Sektion Schweiz" aber immer wieder aufs Eis gelegt worden sei, müsse endlich Aufwind bekommen. Mittlerweile sei nun diese Sektion, sogar mit einem kroatischen Präsidenten, geschaffen worden. Jetzt sollte sie tatsächlich zu wirken beginnen.

Im Herbst 1979 sei Jugoslawien Ehrengast am "Comptoir suisse"; es wäre dies der geeignete Rahmen für jugoslawische Geschäftsleute, in der Schweiz im allgemeinen und in der Westschweiz im besonderen interessante Kontakte anzuknüpfen. So empfiehlt, sowohl "Comptoir" als auch Geschäftsreise gründlich vorzubereiten und diesbezüglich vor allem von kroatischer Seite einen aktiven Beitrag zu leisten.

Kurelic' erklärt abschliessend, dass der Schweizermarkt in der Tat systematischer bearbeitet werden sollte. Die 73 kroatischen Firmen, die mit Schweizerfirmen zusammenarbeiten, seien im grossen und ganzen zufrieden [gemäss dem bei dieser Gelegenheit überreichten Verzeichnis handelt es sich ausschliesslich um jugoslawische Vertreterfirmen. Berichterstatter]. Etwas mehr könnte noch auf dem Bausektor getan werden, wo jugoslawische Firmen grosse Erfahrung hätten (So: Hier seien wir aber wirklich Konkurrenten). Die jugoslawischen Importeure hätten mit den Schweizer Lieferanten am wenigsten Probleme, obwohl sie am teuersten seien. Darum sei es wichtig, sich um die Lösung des Devisenproblems besonders anzustrengen.

_____ 
(Niederberger)